

# SÄLJANDE FÖRSÄLJNINGSCHEF – DIGITAL INFRASTRUKTUR

Posted on 3 januari, 2020

**Company Name** B3 Consulting Group AB

**Location** Stockholm

## Job Description

*Är du säljchef eller säljare med ledarambitioner som gillar att jobba strategiskt samtidigt som du drivs av egen försäljning och dessutom är duktig på upphandlingar och avtal inom IT?*

*Snabbväxande B3 Consulting Group söker nu sin nya försäljningschef för Affärsområde Digital Infra.*

Du kommer att tillhöra affärsområdet Digital Infra. som idag består av 120 medarbetare varav 90 på kontoret i Stockholm och resterande i Göteborg. Affärsområdet innehåller flera bolag med expertkonsulter inom allt ifrån Azure, AWS och Office 365 till open source, databaser, nätverk, IT-säkerhet, devops & systemutveckling. Tillsammans erbjuder vi våra kunder lösningar inom Modern Workplace, IT säkerhet och Cloud Transformation/Cloud Operations och Managed Services såväl som specialishjälp inom modern infrastruktur.

## Om tjänsten

Som säljande försäljningschef kommer du att få möjlighet att leda affärsområdets försäljning. Du kommer tillsammans med ledningsgruppen och dina säljkollegor att planera och driva säljarbetet som innefattar konsultförsäljning och helhetslösningar inom Cloud och IT säkerhet. Din roll blir att säkerställa konsultaffären likväl som att hitta vägar att öka försäljningen av helhetslösningar till våra kunder.

I din roll som försäljningschef kommer du att:

- Stor del av tiden går till egna försäljningsaktiviteter och genom detta arbete vara en förebild för andra inom B3.
- Planera, prioritera och samordna försäljning och kundaktiviteter i samverkan med alla bolag i affärsområdet och övriga bolag inom B3
- Ingå i affärsområdets ledningsgrupp
- Leda veckomöten och säljforum
- Ansvara för större offerter och upphandlingar

Vi söker dig med följande bakgrund:

- Flera års erfarenhet av IT försäljning, sannolikt inom Infrastruktur

- En fördel om du kan både konsultaffären och lösningsorienterad försäljning
- God vana av offertarbete och upphandlingar
- Säljledarerfarenhet alternativt förmåga och vilja att leda försäljningsarbetet

Som person är du drivande, initiativrik och såväl tillväxt- som kundorienterad. Du har en mycket god förmåga att verkligen kunna samarbeta eftersom försäljningen drivs av flera olika bolag både i affärsområdet och inom B3 Consulting Group.

### **Ansökan och kontaktuppgifter**

Vi välkomnar din ansökan som du skickar till rekryteringskonsult Lucas Bryggman Lumare på Moveup Consulting AB. Har du frågor om tjänsten är du också välkommen att kontakta antingen Lucas på telefon 0733 – 14 53 45 eller Tom Bergqvist på telefon 0733 – 87 27 22.

Maila din ansökan med CV och personligt brev till [lucas.bryggman@moveup.se](mailto:lucas.bryggman@moveup.se)

Vi hanterar ansökningar löpande.

### **Om företag**

b3 är ett av Sveriges snabbast växande konsultföretag inom IT och Management. Den starka företagskulturen präglas av kundfokus, entreprenörskap och konsulternas ständiga utveckling. B3 värdeord är energi, olikheter och erfarenhet, vilket vägleder oss i vad vi gör. B3 grundades 2003 och är idag över 700 medarbetare med en omsättning på 750 miljoner. Vi erbjuder stor frihet och möjlighet att växa och utvecklas i ett bolag med starkt varumärke och mycket erfarna kollegor. Bland våra medarbetare rankas vi långt bättre än genomsnittet bland de främsta IT-konsultbolagen i undersökningen Great Place To Work. Så många som 94% av våra anställda anser att B3 är en mycket bra arbetsplats.

**Consultant Name** Lucas Bryggman

**Consultant Number** +46 (0)733 – 14 53 45

**Consultant Email** [lucas.bryggman@moveup.se](mailto:lucas.bryggman@moveup.se)

**Consultant LinkedIn** <https://www.linkedin.com/in/lucas-bryggman-lumare-707bb1118/>